Okay, jetzt ist die Aufnahme richtig. Und erste Frage, was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Elisabeth. Ich habe heute Morgen, wie ich alle 14 Tage mache, so eine kleine Atemsession gemacht von 20 Minuten, 30 Minuten. Und ich mache mir immer ein kleines Thema vorher, lehst mich auch bei Joseph Prinzer für ein und dann lasse ich mich führen und es läuft immer anders, als ich geplant habe. Und das ist so ein schönes Erlebnis. Das ist so wunderschön. Das gefällt mich. Ja. Und das ist dann noch besser, als ich geplant habe. Sowieso, sowieso. Aber es fließt einfach. Und dafür bin ich so dankbar. Das ist einfach toll. Dann habe ich angefangen, bei den Leuten, die ich begleitet habe und begleite, auch für für Progen-Expert, wo ich schon längere Zeit bin, mal ein Feedback zu schreiben. Und dieses Feedback wollte ich dann mal auch bei dem bevorstehenden Workshop mal benutzen, einblenden oder so, wie ich das mache. Muss ich noch mal gucken. Dann habe ich, ja. Wie viel Testimone ist? Hast du schon da? 17. Wow! Ich habe damit begonnen. Bist du russ? Ich habe damit begonnen, 2024. Ich habe 17 und jetzt habe ich drei Leute, vier Leute noch angeschrieben, die die noch nie etwas gesagt haben. Und dann habe ich einfach mal drunter gebeten. Ja. Ja, voll cool. Ich habe noch die Zeit dafür genommen, mein Lips zu machen. Progen-Expert, also da kriegst du Sterne von Kunden von dir. Das macht sich gut auf einer Webseite. Ja, ja, ganz gut. Dann hatte ich noch ein sehr schönes Erlebnis in der Familie. Mein Posenkrank ist sterbenskrank, also er ist operiert worden, ist sterbenskrank. Und ich habe einfach so in der Familie gesagt, ich bete mal dafür, habe aber sonst nichts gesagt. Und dann sagt mir heute Morgen, mein Sohn, Mama, ich habe dafür gebetet. Und es war nicht zu erahnen, dass ich überhaupt ein Quäntchen besser gehen könnte, weil das eine Tromboliver, eine Trompose im Margen und das ist schon sehr heikel und kamen viele andere Sachen noch dazu. Also es sah so aus, als wenn er es nicht überleben würde und es geht ihm besser. Und das ist also einfach wunderbar zu sehen. Da hilft nichts mehr und da kann ich nur sagen, ich bin dafür sehr, sehr, sehr dankbar. Sehr, sehr schön. Mir auch. Danke, Elisabeth. Danke. Imgat. Ich warte gar nicht, wo ich anfangen soll. Mit einem pinken Luftmatrat. Gestern ist eine Kundin bei mir gewesen und wir haben dann so einen Körperbehandlungsaustausch gemacht einander. Und ich weiß nicht, ob ich das erzählt habe, dass ich mich vorige Woche, nicht ein bisschen komplett wie ein Schalter dann gefühlt habe. Das ist also nicht gesagt, wie du dich gefühlt hast. Okay. Und ich habe mir gedacht, ich mache ja nichts und dafür kann ich Gott nehmen und sie hat sich ja so gut gefühlt und hat gleich gefragt, wann sie wiederkommen kann. Und darüber habe ich mit meiner Kundin auch gestern kritisiert, die das auch macht. Ja. Und gestern wieder mit bei der Erfahrung, was wir einander gemacht haben. Und ich gehe auch selber immer so noch einen anderen Körper zauber fehl. Die brauche ich oft gar nichts machen, nur diese Präsenz. Und wie heilsam das ist. Und das hat mich gestern extrem gestärkt. Also wieder Sicherheit geben. Und gestern war er noch im Call, dieses neue Part. Die erzählten, dass sie jetzt so die Videos von Anfang an schauen. Und ich habe gestern auch noch so Video bei einem Vollbad von euch geschaut und ich habe mir gedacht, was dafür Schätze gibt. Und die habe ich gar nicht mehr erinnern. Die, die so kostbar sind. Für die Basis zum stärken, wo ich ja immer wieder vorhin die Unsicherheiten eine grutscht bin. Möchtet ihr Kunden unsere Schatzkiste haben, wo alle diese links drinnen sind, von der Facebook-Gruppe? Okay, dann kriegt ihr das. Sag weiter, Irumgard, ist nur eingefahren, was du gesagt hast. Und jetzt kommt das, was die euch wahrscheinlich am meisten freuen wird. Nein, sagt zu ihr. Nein, sagt er. Er hat rein hier gesagt. Noch nicht, aber da habe ich auch eine andere Idee dazu. Ich fange gleich mit der superen Idee an. Ich habe auf der Terrasse jetzt immer nur einen, so einen Liegestuhl. Und wenn ich raus schaue, denke ich mir, das ist nicht schön, wenn da nur Anna ist. Und ich hole mir jetzt den zweiten wieder, den ich bei den Eltern abgestellt habe und habe mir gestern eine neue Auflage. Die ist gestern gekommen und dann habe ich mir gedacht, aber ich lege da draußen. Ja, wenn mein Sohn mit der Freundin kommt, dann ist das für sie sehr nett, wenn sie beide das haben. Und ich bin jetzt so fleißig, dass ich in diesen schlauen Büchern, da habe ich das von Joseph Brins, wo ich für jeden Tag ein Kapitel lesen. Wenn ich aufstehe beim Kaffee, das ist meine Nährung. Und ich bin vom Jesus auch bildausdruckt von der K.I. Da habe ich mir verschiedene hergestellt. Und dann habe ich mir gedacht, ich weiß was. Jetzt kommt Jesus, liegt jetzt auf der Terrasse immer. Vorher schön. Ja. Vorher schön. Ist das schön? Ja, voll. Ja. Und die stötes Foto, die anderen finde ich grad gar nicht. Stötes Foto, jetzt, was ich von ihm habe, das stöhe jetzt nämlich immer an einem anderen Platz. Das ist wieder sich, dass ich immer erinnert, wer wie sehr ich geliebt bin. Ja, schön. Ein ganz schönes Lebenselix hier. So, aber jetzt habe ich immer, das wollte ich gar nicht erzählen. Und jetzt kommt die Kundin, die gestern da war, das war ja eine von den wirklich kratzigen, wo ich mich nicht drauf gefreit habe. Und gestern, es ist ja schon länger so, wir haben so eine tolle Zeit gemeinsam. Und jetzt haben wir gedacht, ja, ich bin wieder bereit für Insta. Yes. Das ist das, wo wir gedacht haben, du wirst es ja freuen. Yes. Sehr, sehr gut. Ich werde euch nämlich heute etwas machen, mit euch, das wir euch heiß machen. Schön. Danke ihm grad. Danke. Wer macht weiter? Peter. Ja, ich habe gestern jemanden in Insta die sehr tiefe Texte schreibt, geantwortet auf ihren Text und habe dann von ihr eine Nachricht bekommen. Und zwar, dass meine Worte haben mich zu tiefst berührt, ich habe sie mehr als einmal gelesen, langsam, fast still. Es ist etwas Besonderes, wenn jemand nicht nur versteht, sondern fühlt. Wow. Dass meine Zeilen in dir nachklingen, wie Ebbe und Flut, bedeutet mir sehr viel. Wow. Deine Art zu schauen, zu antworten, ist richtig klar, voller Tiefe. Du sprichst von Ankommen nicht an einem Ort, sondern weiss ich selbst. Vielleicht zeigen uns genau solche Begegnungen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Danke, dass du mich auf diese Weise siehst. Ich danke für die Offenheit, für die Wärme. Es tut gut, solche Zeilen zu lesen, von Herzen. Nein, ich habe ganz einen H-Do, Peter. Ich hatte gestern auch daraufhin. Ja, ich war ganz paff, ehrlich gesagt. Voll schön. Wow. Richtig, richtig schön. Danke, dass du das vorgelesen hast. Wer mag noch? Karo, Fumilschon, Julia und Karin, die Hand hoch. Also, mach mal. Also, ich habe gestern noch ein Erlebnis zum Thema auf die innere Stimme hören. Ich wollte ja so einen ganz coolen Post machen, was heißt nicht cool, schönen Post machen aus diesem Erlebnisbericht von einer meiner Mamas. Aber da hatte ich einfach so gar nicht, gar kein gutes Gefühl und habe sie dann dazu, habe ich eine Sprachnachricht dazu geschrieben, ob sie denn damit einverstanden wäre. Und da hat sie dann gesagt, naja, bitte nett. Sie hat mir das im Vertrauen erzählt und sie will nicht, dass so eine Geschichte von ihr erscheint. Und dann dachte ich, ja, also da habe ich wirklich einfach auf meine inneren Stimme gehört. Es gibt noch andere Geschichten, die ich in Insta verwenden kann. Also, okay, das Wort noch etwas, was ich sagen wollte, Testimunier gestern, habe ich aufgeschrieben, aber danach sage ich noch etwas dazu, ja? Da war ich ganz froh, eben, also war auch ein gutes Gefühl, dass ich, dass ich Wust habe, irgendwie, da kann ich, kann ich auf meine innere Stimme hören. Ja, ist richtig gut. Danke, danke. Karo, Julia. Hallo. Hi. Was hat sich Gutes getan? Meine Großeltern haben am Wochenende 65. Hochzeitstag gehabt. Das war richtig cool. Genau, und da sind wir zu meiner Familie gefahren und ich bin mit ganz viel Angst und Beklommenheit hingefahren, weil solche Familienzusammenkünfte immer sehr anstrengend sind. Und jetzt haben wir, also wir kommen ursprünglich aus Ostdeutschland und ja, da sind jetzt ganz viele Menschen, also meine Eltern sind nach uns quasi die Jüngsten. Und ja, und dann ist da so eine ganze Großeltern-Generation, also meine Großeltern-Generation und da habe ich schon gedacht, oh, und jetzt haben wir da zwei Mischkinder und dann werden alle kommen und permanent in die Wangen knallten und auch in Wiesüß und so. Und das hat in mir schon so einen Druck aufgebaut und ich dachte, boah, wie etzend, gar keinen Bock drauf. Aber es ist so schön gewesen und zwar so wertschätzend und ich habe, und ich werde jetzt nächsten Monat 36, ja, und es gibt die Frau des Cousins meines Opas. Das ist so eine richtige, strenge Frau und alle tanzen nach ihrer Pfeife schon immer. Und ich habe ja mit der rein verwandschaftlich eigentlich gar nichts mehr zu tun. Aber ich musste, seit ich klein war, musste ich immer Tante Lucy sagen und das war, also das war vorgegeben und ich musste da auch immer Küsschen geben und alles und ich fand das als Kind schon immer ganz schrecklich. Und die hat, die nimmt sich immer das Recht raus, über allen anderen was auszusprechen und das ist dann auch Gesetz. Also meine Oma ist jetzt 85, dieses Jahr, die zittert immer noch, wenn Tante Lucy sich anmeldet, was total krass ist. Und mein Mann und ich, wir sprechen ja Englisch in unserer Familie mit unseren Kindern und Tante Lucy hat dann so, ich habe dann beim Mittagessen, habe ich mich umgedreht und gefragt, auf Englisch, Schatz, was magst du hier noch was von der Platte irgendwie? Und dann guckt sie mich an und sagt, nein, Caroline, du musst mit deinem Mann Deutsch sprechen, da habe ich sie angeschaut und habe gesagt, nein, Tante Lucy, das muss ich nicht und dann habe ich umgedreht und bin gegangen und dachte mir so, nach 35 Jahren habe ich es tatsächlich geschafft, jemandem so die Stil zu bieten und für meine Familie einzustehen und das hat richtig gut getan. Das war echt schön. Genau, und dann haben wir jetzt auch im Laufe der letzten Woche und das ist gerade, also ich habe der Sevilla-Freund geschrieben, also bei mir ist gerade ganz, ganz viel innere Anspannung, aber in dem ganzen Prozess sind wir gerade mit einer Gemeinde mega krass im Gespräch und es kommt, also es fühlt sich gerade alles total und wir haben echt das Gefühl, dass der heilige Geister gerade total wirkt und dass die Gemeinde gerade merkt, wir sind das perfekte Wunderpaket für sie und dass wir aber auch merken, durch diese Gemeinde haben wir die Möglichkeit, auch wirklich geistig zu wachsen und voran zu kommen. Und wenn sich das alles so ausgeht, wovon wir ausgehen und woran wir auch gerade echt fest glauben, dann kann es sein, dass wir auf 1. Dezember in der Nähe von euch in Bayern sind. Wow, Nina. Jetzt muss ich wissen, dennoch darf ich wissen. Ja, genau, es geht um Augsburg. Ah, okay. Ist nochmal ein Stückchen weg, ich weiß, aber es ist auf jeden Fall näher als Bonn. Bis bei mir in der Nähe. Ja, ich bin in Fürstenfeld-Bruck. Ach, schön, sehr schön. Genau, genau am nächsten. Paris ist noch näher, sagt sie. Ich bin in Augsburg. Ach so, krass. Das siehst du. Eine Gemeinde ist es, also das bleibt alles unter uns, aber ich bin neugierig, ja? Ja, wir sind tatsächlich auch zum Predigen eingeladen im September 2-mal im Christuszentrum in Augsburg. Genau, und das ist Englisch-Deutsch-Pharik, was uns ja mega entgegenkommt. Und genau, und die haben uns schon 2-mal am 14. September und dann auch am 28. September zum Predigen und Lobpreis machen eingeladen. Und am 26. September findet eine Profitie, also eine Nacht der Profitiestadt, da sind wir auch schon mit eingeladen, dass wir da mit teilhaben und so. Und es klingt alles sehr, sehr vielversprechend und gut. Sehr, sehr gut. Und wenn man bleibt bis dahin, bis das fix ist in der Gemeinde, wo er jetzt ist und dann, wenn das fix ist, dann kündigt er. Ja, wir haben jetzt, wir haben jetzt gestern gesprochen, wir haben gesagt, auch da wollen wir jetzt einfach Glaubensschritte gehen und zumindest mit dem Pastor und seiner Frau, die sind jetzt gerade in Australien Urlaub, aber wenn die zurück sind, mit ihnen uns hinsetzen und das schon mal ankündigen, weil wir auch gesagt haben, wenn durch was auch immer für ein Grund das nicht zustande kommen sollte, was wir nicht verstehen würden, dann werden wir trotzdem gehen, weil wir jetzt auch geistlich einfach über diese Stelle so hinausgewachsen sind und gesagt haben, das reicht uns nicht mehr. Wir wollen jetzt auch wirklich mehr. Genau, und deswegen haben wir gesagt, wir werden es ihnen mitteilen, so oder so. Und dann wird Gott den Rest dazu tun. Richtig gut, es gefällt mir. Danke. Julia. Ja, ich bin müde, aber glücklich aus Würzburg zurückgekommen von diesen Vereinstreffen und das Wunder dahinter ist, am Donnerstagabend habe ich zu Gott gesagt, ich habe gar keinen Bock mehr. Ich glaube, ich lasse das ausfallen, weil das so schwierig im Vorfeld war und mit Fahrt und so, also es waren wirklich innerhalb von 24 Stunden, ne, von 36 Stunden, während es über 1000 Kilometer zu fahren für mich gewesen. Und dann ging es noch mit über einem Hund, also ich sollte noch ein Hund mitnehmen und nachts um 2 Uhr am Samstagmorgen losfahren, um dann am Sonntagabend wieder zu Hause zu sein. Also lauter so ein Quatsch. Und dann habe ich irgendwann nur gehört, Julia, was möchtest du eigentlich? Ich war schon wieder so in diesem, ich mache alles recht, damit, damit wir das alles irgendwie hinkriegen. Und dann habe ich gesagt, ich will diesen beschissenen Hund nicht mitnehmen. Ich will deswegen nicht um 2 Uhr morgens aufstehen, ich möchte um 5 Uhr losfahren, ganz gemütlich. Und ich will diesen sabbernen Hund nicht in meinem Auto haben. Und es war Streitpunkt wirklich über Monate jetzt, ja. Es hingen an vielen verschiedenen Stellen mit dieser Schlüsselfigur zusammen. Und dann habe ich das also abmoderiert und kam am nächsten Tag entspannt in Würzburg an und alle fragten, wo ist er dann mit dem Hund? Und ich dachte, den habe ich abmoderiert. Und dann haben die mich alle angeguckt, haben sich gefreut, einerseits. Und andererseits waren sie auch so ein bisschen sauber, als wenn ich da war. Aber ich habe das auf mich genommen, weil ich gesagt habe, ich, ne, ne, ich opfer mein Leben oder meine gute Laune nicht mehr für einen Hund oder für ein Tier überhaupt. Das war das erste Wunder. Und das zweite war, dass das ein so grandioses Wochenende war. Und wir hatten den zweiten Termin jetzt Ende September haben, wo es dann wirklich in den Workshops geht. Und wir haben eine so tolle Basis vorgefunden. Es ist wie ein großes Puzzle mit ganz verschiedenen Puzzlen teilen. Die müssen wir nur noch zusammensetzen. Und dann läuft der Laden da. Und das ist richtig toll. Welche Vereine, ich bin jetzt verwirrt, nicht der Vereine, wo wir mit dabei sind, sondern das ist ein Verein, der euch gebucht hat. Genau. Genau. Das ist ein Fußballverein in Würzburg. Okay, jetzt. Und ist das der Sponsorist auch oder von dem 3000 oder 2000 hat er gesponsert? Oder ist das was anderes? Das ist der Marcel, den habe ich nach Hause geschickt oder zu Hause gelassen für mich. Marcel? Hast du zu Hause gerassen? Ja. Das freut mich. Mich auch. Aber ich habe mich halt so gefreut, dass ich mal, ich habe das dann, ein meiner Söhne gestern erzählt, den Finn und seiner Freund und die guckt mich und sagt, endlich bist du nicht aufgestanden und hast gesagt, das machst du nicht mehr. Endlich. Richtig gut. Nicht gegen ihn, ja, alle anderen aber. Mit dem ist das bestimmt nicht so einfach, aber zu sagen, nein. Richtig gut, Julia. Das freut mich riesig. Okay ihr Lieben. Dann, also, Reinier wird rüber gehen mit Karo, nicht gleich, weil ich Karo gesagt habe, sie muss zu Reinier wegen einer Schampe. Aber bevor. Ich muss mir aber vorhin noch umziehen. Aber davor wollte ich euch heiß machen auf etwas, ja, weil jetzt bei mir, bei mir, ansteht ein Workshop zu machen. Es steht bei mir, an Posten in Ries zu machen, in Insta. Und diese Posten müssen irgendwo hin weiterführen. Natürlich zu einem 1 zu 1 Gespräch, Genlernen Gespräch oder zu einem Workshop. Ja, und dann ist die Frage immer wieder, soll ich jetzt für das Workshop etwas verlangen? Ich will nicht umsonst machen. Ja, das höre ich sehr oft. Und bei Annette ist es so, dass sie eine sehr große Liste hat, ja, E-Mail-Liste. Und das ist eine total aufgewärmte Zielgruppe, deshalb wenn sie ein Workshop anbietet für 300 Euro, ja, das wird richtig gut gehen. Wenn Annette aber in Insta geht, als nächstes, und neue Zielgruppen erschließt, würde ich ihr empfehlen, ein Workshop zu machen, kostenfrei, und aus diesem Workshop zu verkaufen, so dass das am Ende fünfstellig ist. Also wenn wir ein Workshop machen, wir machen unsere Workshops kostenfrei, ja, weil wir da sehr viele Menschen anziehen möchten. Und jetzt die letzten, bei den nächsten zwei Workshops haben wir 170 Anmeldungen pro Workshop gehabt, ja. Also du kannst 170 Anmeldungen oder 300 oder 500 Anmeldungen locker haben, wenn der Preis 0 ist bei einem Workshop, ja. Wenn der Preis 20, 50, 100, 200, 300 Euro ist bei einem Workshop, funktioniert auch, ja, aber dann werden halt weniger kommen. Und deshalb ist das Ziel immer wieder, dass ich mich dafür entscheide, was will ich. Jetzt bei hier, also in diesem Berufungsbusiness, wo es um Coaching-Business geht, hier will ich nicht zu viele Menschen haben, ja, weil, wie gesagt, in einem Jahr circa 100 Menschen helfen wir. Und wenn wir diesen 100 Menschen helfen, das ist für uns mehr als genug. Und in unserem Verein möchten wir aber Tausende Menschen erreichen können und da gehen wir eine ganz andere Strategie. Deshalb, wenn ich etwas vorhabe, muss ich zuerst immer wieder die Frage stellen, was will ich machen? Will ich viele Menschen erreichen, will ich weniger Menschen erreichen, ja. Bin ich schon bekannt, da, wo ich das anbiete, das Workshop, wenn ich bekannt bin, ja. Und ich ein Workshop anbiete, weil ich da 100 Menschen habe in meinem Umfeld, denen ich das zum Beispiel anbieten kann, ja, in WhatsApp, E-Mail-Liste, Bekannten, die in diesem Bereich, wo ich etwas anbieten möchte, gerade ein Problem haben, dann kann ich das wohl richtig gut für 100, 200, 300 Euro, oder was auch immer ein Workshop anbieten. Es geht immer wieder darum, sind diese Menschen, also kennen mich diese Menschen, ja, trauen mir das zu, dass ich ihnen helfen kann für diese 100, 200, 300 Euro. Und das Thema von diesem Workshop, wenn ich 100, 200, 300 Euro dafür verlange, muss ein Thema sein, was einfach reißt, ja, wo sie sagen, wenn ich das innerhalb von einem Abend, innerhalb von drei Abenden, wenn ich das für mich lösen kann, klar ist es 100 Euro für mich, dafür total nichts, wenn ich das zahle, oder 100, oder 200, oder 300 Euro. Dieses Gefühl müssen sie haben, also das Workshop, wenn ich Geld verlange, muss ein heißes Eisen sein, ja. Wo sie sagen, wenn ich dieses Problem löse, dann ist die 100, 200, 300 Euro investiert ein Klacks dafür, was ich dafür bekomme. Verständlich? Und solche Workshops bietest du nur in dem Kreis an, ja, zuerst mal, die dich kennen, ganz wichtig. Ja, also zum Beispiel bei Julia, Julia ist bekannt wie ein Hund, ein bunter Hund, im Facebook, im Fußballbereich, sie war öfters in Podcast, sie war öfters in Medien, wenn du Julia jetzt allkostenpflichtiges Workshop anbietest, ja, an Menschen, mit denen du schon Kontakt hattest, an die Lese von deinen Büchern und so weiter und so fort, das geht klar, genauso wie ich das bei Annette gesagt habe, da hat sie einige Tausende in der Liste, also sie kann solche Sachen ruhig machen. Wenn du aber startest und die Menschen dich noch nicht kennen, zum Beispiel in Insta, also in Insta auf der GmbH, ja, werden wir sicher nicht ein Workshop, wir selbst anbieten für 100, 200 oder 300 Euro, also ein Workshop nicht. Was wir anbieten, sind Miniprodukte, also für 27 Euro oder es gibt ein Produkt in der Mache, das werden wir für 97 Euro anbieten, ja, das ist ein Miniprodukt, aber da ist unsere Zeit nicht inkludiert und das Marketing macht eine Werbeanzeige für uns, das heißt, ich habe damit keine Arbeit nur einmal und dann optimieren. Aber das heißt, wenn ich etwas für 27 Euro oder 97 Euro anbiete, dann schaue ich, dass das nicht an meiner Zeit hängt, das ist einfach nur Weise, ja? Okay, das heißt, wenn du jetzt beginnst zu posten, dann geht es auch darum, dass wir Rückmeldung bekommen von der Zielgruppe, ob das, was wir wollen, auch gut ankommt, ja? Also zum Beispiel, jetzt habe ich von Monika gesehen, sie hat ein Workshop angeboten und gleich 10 Menschen haben sich angemeldet. Wenn wir so etwas erleben, dann wissen wir, das Thema ist heiß, da können wir mehr machen, ja? Aber dieser Rückmeldung kriegen wir viel öfters von Menschen, wenn wir ein Workshop machen für 0 Euro oder wenn sie die Preise noch nicht wissen oder wenn sie nicht wissen, dass es einen Preis hat, also Rückmeldung kommt viel leichter, als wenn ich einen Preis für einen Workshop anbiete, ja? Oder habe, weil dann denken die Menschen, das Thema ist gut eigentlich, aber ich mache das jetzt nicht, weil ich bin jetzt im Urlaub oder was auch immer. Und am Anfang, in diesen 31, also Karo, du kannst ruhig schon, ja? Ja, okay. Ein Moment noch. Also das heißt, das ist das, was ich sagen möchte, wenn du beginnst in Insta, ja? Dann beginne lieber mit Workshops, die 0 Euro sind, wenn du in Insta noch nicht bekannt bist. Wenn du beginnst mit einem Workshop, wo du schon bekannt bist, zum Beispiel, Elisabeth hat mir eine WhatsApp-Gruppe, ja? Sehr viele Kunden, die du schon gehabt hast, wenn du ihnen etwas anbietest, weil die dich kennen für Geld ein Workshop, go for it. Aber es geht immer wieder darum, was will ich mit einem Workshop bewirken? Will ich mit einem Workshop jetzt paar 100 Euro verdienen oder will ich mit einem Workshop viele Menschen anziehen und die heißesten rauswählen und mit denen einen fünftstelligen Umsatz machen? Das ist das, was ich bei den Workshops sehe. Also ich sehe bei den Workshops, wenn die den Workshops machen, normalerweise mindestens 20.000 Euro, ja? Das weiß ich einfach, dass die Menschen da so viel Informationen bekommen von unserem Programm, dass sie dann sagen, okay, ich möchte den nächsten Schritt machen. Und die Workshops sind dafür da, damit wir den Titel testen, die Inhalte testen, rausfinden. Gibt es dafür einen Bedarf? Das kostet alles nix, ja? Weil das ist nur Kommunikation. Und dann, sie sagen, ja, das wollen sie, dann organisieren wir dieses Workshop. Lagen wir natürlich alle ein, die wir kennen, nicht nur die, die durch Insta kommen. Und dann machen wir ein Workshop und dann durch dieses Workshop entstehen die Kunden. Zurzeit haben wir so viel Zufluß in der Gruppe, also fünf gute Leute kommen jeden Tag rein. Jasmin hilft mir gerade jetzt zu chatten, weil ich nicht hinkomme zum Chatten. Also Jasmin habe ich gebeten, weil meine Nichte ist erst ab August verfügbar. Und ich brauchte für Juli und August einfach eine Hilfe, weil ich nicht nachkam. Und mit keinem rede ich, bevor sie ein altes Workshop angeschaut haben. Früher war das nicht so, früher habe ich mich gefreut, dass sie mit mir geredet haben. Aber wenn sie heute mit mir reden wollen, ja, sie müssen zuerst mal durch ein Workshop. Das ist eine Stunde, 40 Minuten oder eine Mandatabstunde. Und so sind sie so sehr aufgewärmt, wenn ich mit ihnen rede, dann ist es einfach sehr, sehr leicht. Ja, und wir sind jetzt dabei, zwei solche Workshops nochmal abzudrehen, weil leider die Aufnahme nicht gut geworden ist. Leider kann man die Menschen sehen, wo wir das anders eingestellt haben. Aber dann wird es automatisiert ausgespielt, ich werde das nicht einmal zuschicken, sondern alles wird automatisiert zugeschickt und dann haben wir nicht einmal diese Arbeit. Ja? Okay? Fragen, Julia. Also habe ich das jetzt... Danke, Warte. Fertig? Karo, du darfst. Es wird aufgenommen, ja? Also du darfst ruhig. Aber bei dir, Karo, sorry, du kommst zurück, danach sage ich, was bei dir noch der nächste Schritt ist. Okay. Also habe ich das jetzt richtig verstanden? Du hast eben gerade gesagt, mit dem Workshop testet ihr den Titel und so weiter. Welchen Titel testet ihr denn da? Also ich sage, wie ich denke, ja? Also du hast dein Programm vorher nachher, das kennt jeder, ja? Das hast du schon geplant für ein Programm, wo du helfen möchtest andere. Wie schaut das vorher raus, wie schaut das nachher raus, ja? Und bei uns zum Beispiel, die Christen sagen mir immer wieder, sie wissen nicht, wo sie anfangen sollen, ja? Wie sollen sie durchstarten? Das höre ich ständig. Also wo deine Menschen sagen, ich verstehe nicht, wie das geht, wie soll ich durchstarten, wie soll ich anfangen oder sie sagen quasi dadurch, welche Schritte muss ich gehen, damit ich das Ergebnis habe. Das heißt, in meinem Kopf ist immer wieder wie ein Fahrplan, ich habe fünf Schritte, durch diese fünf Schritte führen wir die Menschen, ja? Und dann mache ich natürlich dazu ein Workshop. Und das war, das haben wir in drei verschiedenen Formaten ausprobiert, sieben Schritte, Grießplan, wie wir zum sechsstelligen Coaching-Business gekommen sind, oder es war unsere fünf geheimen Schritte oder was auch immer, immer wieder Schritte, wie du von dem Punkt zu dem Punkt kommst. Das ist immer ein sehr, sehr gutes Workshop, weil die Menschen nicht sehen zum Beispiel bei dir irgendein. Jetzt habe ich kratzige Kunden, ja? Zum Beispiel meine fünf geheimen Schritte, wie du von kratzigen Kunden zu angenehmen Kunden kommst, sage ich ein Beispiel. Das ist dein Workshop-Titel. Bei dir, Julia? Es ist das, was wir erarbeitet haben bei dir damals, was ich ja schon längst abgedreht habe. Ja. Und das halte ich einfach als Vortrag, also als Workshop, wenn du so willst. Ja. Du lest dazu ein, den Titel formulieren, ja? Und schon mit dem Titel, wenn ich das ankündige, hey, ich habe vor, ein Workshop zu machen, kannst du das auch so machen, oder ich möchte ein Workshop machen, das ist der Titel, wer hat Lust dabei zu sein. Kommentiere, tak, tak, tak, tak, tak. So einfach ist es. Ja? Und dann haben wir dazu die fünf Texte auch im Mitgliederbereich, ziemlich lange Texte, weil der erste Text ist Ankündigung, danach das Angebot, also worum geht es im Workshop und danach Einwände behandeln, ja? Und diese fünf, also ich lade nicht einmal ein, sondern mindestens fünf Tage zu einem Workshop. Weil sehr viele sind halt nur einmal in Insta, und dann kriegen sie nicht alle fünf Tage von dir mit, ja? Also, aber jetzt machen wir einen anderen Workshop, und zwar ich möchte jetzt ein Workshop zum Preis machen, weil ich sehe, dass viele Menschen noch in die Gruppe reinkommen, die sich gar nicht vorstellen können, vielstellige Preise zu haben. Ich möchte, sie erziehen im Voraus, sage ich mal, ja, teaching. Und in diesem Workshop möchte ich Ihnen, dann habe ich das so genannt, drei Hebel, die du als Christ umlegen sollst, damit du mindestens, damit du 2000 Euro und mehr für dein Coachingprogramm bekommst. Also da werde ich über diese drei Hebel über Preise reden, da werde ich nicht über andere Sachen reden, ja? Das heißt, ich habe diese drei Meilensteine, und da sind immer wieder Fragen von den Menschen, wie löse ich das, Karin, und wie mache ich das, Elisabeth? Und bei uns funktioniert alles gut, Elisabeth, zum Beispiel beim Urlaub, aber sobald wir wieder zu Hause sind, rastet mein Mann wieder raus, aus, sage ich ein Beispiel, ja? Und dann nehme ich solche Themen, die ich von unseren Kunden oder zuhörige, höre, weil ich weiß, da haben sie Fragen. Also aus den Fragen von unseren Kunden, entwickle ich unsere Produkte. Zum Beispiel, diese 31-Kalenderprojekt, ist so entstanden, ja? Ihr habt mich immer wieder gefragt, wo soll ich schreiben, was soll ich schreiben, was soll ich schreiben, und ich habe gedacht, warum fragen Sie mich, was soll ich schreiben, und deshalb habe ich gedacht, okay, Tag 1 macht das, Tag 2 macht das, Tag 3 macht das, verstehst du? Einfach eure Fragen haben mich herausgefordert, eine Lösung dafür zu finden, damit das klar ist, weil das wohl nicht klar war. Versteht ihr? Und so aus diesen Problemen von euren Kunden, entwickelt ihr die Workshops, die Miniprodukte, die Bücher, die, alles. Ist das verständlich? Nee, Elisabeth. Ich bin total verunsichert. Ich habe ja jetzt mehrere Posts auf Instagram schon mal gesagt, in meinen Posts gesagt, dass ich bald ein Workshop mache. Es meldet sich kein Mensch, und die Gruppen, die ich habe, denen sage ich das ja im Moment gar nicht, da machen wir ja einfach nur mal so Impulse. Davon sind einige auf Instagram, aber es meldet sich kein Mensch. Und diejenigen, die ich bisher begleitet habe, die regen sich auch nicht auf Instagram. Es meldet sich kein Mensch. Deswegen, ich bin total verunsichert. Und das, durch das du sagst, ich sollte vielleicht ein Workshop anpeilen, ohne Preis, auch wenn es dreiteilig ist, ich glaube, das mache ich. Nein, nein, nein, dreisteilig, sicher nicht. Ich habe mich gesagt, dreiteiligen Workshop anpreisen. Nein, nein, kostenfrei. Nein, ich habe mich gesagt, das war meine Idee, weil ich dafür ja, aber wenn kein Mensch kommt und so wie es aussieht, weiß kein Mensch das Thema, auch wenn ich es auf Instagram schreibe. Ich bin schon lange schon. Seitdem ich diese 31 Tage Reels mache, weiß ich ja hin auf das Workshop. Das kommt unter Zoom im Ende. Das sind jetzt also, was habe ich gemacht? 4, 6... Warte, warte, warte, warte. Jetzt komme ich, ja? Ja. Also, du hast 708 Follower. Und deine Reels, also das ist hier ein Ausreißer, ein 800er. Das ist hier 600, auch ein Ausreicher. Die anderen sind 400, 500. Also die Zahlen sind sehr gut. Im Verhältnis dazu, dass du 700 Follower hast. Also die Views sind gut. Das ist schon mal gut. Ja? Also Anzahl, das ist gut. Dann gehe ich hier rein, was hast du hier gut gemacht? Ehefrau ein 40 plus verheiratet mit einem dominanten Mann aufgepasst. Okay? Bei dem anderen, du bist über 40, du hast in deiner Ehe so vieles probiert, aber du fühlst dich immer noch klein neben ihm. Das ist auch gut angekommen, das ist gut. Und wenn du schaust... Okay, das waren davor noch andere Sachen. Also die Zahlen, die Views sind besser geworden. Und wir haben hier diese zwei Ausreicher, Ausreißer. Das heißt davon bitte mehr machen aus diesen zwei. Ja, ich erkenne wohl nicht den Unterschied. Erkenne ich nicht. Warum erkennst du nicht? Warum da 200 mehr sind, als bei den anderen? Ja, das kannst du nicht erkennen. Erkennt kein Mensch, das hängt vom Algorithmus von Instagram ab. Das ist nicht dein Job zu erkennen, sondern... Wenn du siehst, da ist ein Ausreißer, das ist hier ein Ausreißer. Und es gibt Sachen, die halt absacken. Also wenn du hier eine 200er hättest, das... Ja. Das ist ein Absacker, das machst du nie wieder. Ja. Einfach lernen du dazu. Und dann schauen wir mal, du bist über 40, du hast in deiner Ehe so vieles probiert, aber du fühlst dich immer noch klein. Okay, also das ist gut angekommen. Diesen Titel nimmst du. Du tust das in Chatshipiti rein. Du sagst, das ist mein Hook auf meinem Reel. Du kannst ein Foto davon machen, was beim letzten Mal gut angekommen ist. Bitte ergeben dir dazu fünf Varianten. So einfach machst du das. Das ist jetzt, was jetzt hier schwacht ist, ne? Da quasi, wo du 630 ist. Geh ich rein, was hast du da gemacht? Schau ich mir an. Weil wenn die Zahlen gut sind, heißt es, dass deine Hooks funktionieren. Okay, es ist so schnell, dass ich nicht lesen kann. Das heißt, du solltest längere 7 Sekunden wiederumachen. Ja. Da sollt, also ich kann das nicht lesen. Daran hat es schon liegen, dass die Menschen darauf nicht reagieren, weil das, wenn das zu schnell ist, warum soll ich darauf reagieren? Ja. Und noch Untertitel. Also da sollte eigentlich alles auf eine Seite kommen. Auf die erste Seite. Dein Problem ist nicht Mangel des Wissen, sondern fehlende innere Klarheit und Positionierung. Solange du innerlich nicht auf Augenhöhe fühlst, bleibst du im Schatten, egal wie viel du schon getan hast. Also das Thema finde ich richtig gut. Du gibst es aber in Chachipiti jetzt rein. Ja, aber diese Text, also die Zielgruppe, diese vier Dingsbums, also Subtitel und Titel, also Headline und Unterheadline, sollten eigentlich nacheinander eingeblendet werden, aber so, dass man sie lesen kann. Ja, also ein weiteres Bild dazu. Richtig, oder dasselbe nochmal, auf jeden Fall, als wenn lesbar. Der Problem ist nicht Mangel des Wissen, sondern fehlende innere Klarheit und Positionierung. Das würde ich an, sondern ich würde das abkürzen. Also fehlende innere Klarheit und Positionierung, wenn ich jetzt das Lese über Ehe, dann denke ich, was hat das Positionierung, was hat doch mit meiner Ehe zu tun. Also das ist jetzt ein Wort am Anfang, was Sie halt nicht verstehen können. Du musst mir so reden, als ob ich 7 Jahre alt wäre. Ja. Also dein Problem ist nicht, ich würde sagen, dein Problem ist nicht, dass du zu viel tust, oder dein Problem ist nicht, dass du zu wenig für deine Ehe tust, so würde ich sagen. Das Problem ist nicht, dass du zu wenig für deine Ehe tust. Ja. Und dann würden Sie denken, was ich tue, so viel für meine Ehe, das ist vielleicht gar nicht so gut. Also das macht auch die Richt, ja? Ja. Okay. Also das ist jetzt zum Video und zum Text auf dem Video. Wenn auf dem Video die Texte nicht lesbar sind, dann haben wir das für die Katz gemacht. Ja. Wenn die zu schnell sind, haben wir das für die Katz gemacht. Weil sie dann nicht weiterlesen. Aber die Zahlen sind gut, also da darfst du dich loben, Elisabeth. Okay. Und wenn es kein Codewort kommentiert wird, dann liegt es nicht an dem Reel, also an dem Video, sondern an dem Text. Und da gehe ich jetzt rein. Du hast schon alles probiert, Therapie, Bücher, Gespräche, Stille, Gebete. Richtig gut, wie du das reingebracht hast. Aber dein Gefühl bleibt, du bist nicht wirklich gleichwertig in deiner Beziehung. Er bestimmt, du schluckst, er redet, du schweigst. Und dein Herz ist wie endlich lachen wie ein junges Dämpel. Richtig gut, Elisabeth. Ah, danke. Wir kommen die Tränen. Gekehrt ist keine neue Methode, sondern der klare Blick auf deine göttliche Berufung als Frau. Wertvoll, würdevoll, wirksam. Wenn du dich selbst nicht voll mit Klarheit siehst, wirst du in der Partnerschaft auch nicht gesehen. Also das ist richtig gut, aber ein bisschen schwer. Ja, mir ist es ein Anliegen, dass ich von vorneherein, wenn das klug ist, sage, dass ich mit Gott arbeite. Also mir gefällt es sehr, ich würde das einfacher schreiben. Gib das Streccippiti. Schreib es einfach her. Zum Beispiel, was dir fährt, ist keine neue Methode. Find ich richtig gut, sondern... Sondern ich würde sagen, das Wissen für deine gottgegebene Berufung als Frau. Du bist wertvoll, du bist würdevoll, du bist wirksam. Das wäre schon leichter zu lesen, ja? Ja. Entschuldigung, liebe Sylvia, vielleicht Elisabeth noch sagen, dass du im Stil und Sinn belassen soll. Ja, da fang ich immer aus. Dass du das reingeben musst zu Ciccippiti. Aber danke, Peter. Ich habe nicht verstanden, Peter. Was soll ich lassen? Das Diel? Was ist das Diel? Stil. Den Stil. Ach so, den Stil, ja, weiter. Also ich spucke die Texte, also ich programmiere schon unser Ciccippit länger und trotzdem macht er manchmal was er will. Und dann sage ich, Cicci, ich will, dass du meinen Stil behältst, dass du meine Struktur behältst, dass du meine Vorlage behältst, aber mach das einfach, einfach herlesbar, so die siebenjährige, das auch gut lesen können. Also ich steh' für Cicci aus, wenn der Strukturstil oder sowas von mir verändert. Ja. Ja? Okay. Wenn du dich selbst nicht voll mit Klarheit siehst, das ist ein schwieriger Satz. Ja. Das schreibst du sowas nicht, das ist Marketing. Im Marketing schreibst du sehr einfache Sätze. Ja, gut. Also wenn du dich, ich könnte sagen, wenn du dich nicht wertvoll siehst, wirst du in der Partnerschaft auch nicht wertvoll gesehen. Ja. Ich kann dich gut verstehen, mir ging es auch mal so. Ich bin aus der Unterbutterung herausgekommen, möchte so, dass, na okay. Also ich bin aus der Unterbutterung herausgekommen, das ist richtig gut und dann möchtest du das auch, das ist sehr platte CTA. Also sowas möchtest du das auch, diese Frage bitte löschen, dass du nicht mehr machen, ja? An alle sage ich, möchte so das auch, so nicht. Weil? Warte, warte, ich lese noch, wie ich das dann anders schreiben kann. Zwei Dinge, also dafür tun, hör auf dich weiter anzupassen, fang an, deiner inneren Stimme, deiner Interventionraum zu geben. Ich kann dir helfen. Ah, okay, wir müssen an deinen CTAs arbeiten, weil der Rest ist richtig gut. CTA ist Call to Action. Ja? Ja. Also ich bin aus der Unterbutterung herausgekommen und ich gebe dir hier zwei Dinge, die du gleich umsetzen kannst, heute, würde ich sagen, hör auf dich weiter anzupassen und fang an, ich würde sagen, deine Stimme, deine Stimme lauter zu geben, oder wie nennt man das, deine Stimme, Julia? Gehört zu verschaffen. Ja, deine Stimme und fang an, deine Stimme, gehört zu verschaffen oder sowas ähnliches. Du redest nicht über innere Stimme, das ist Coaching. Also, auch nicht, Intuition Raum zu geben, vor Kurzsprache, verstehen Sie nicht, was ist Intuition? Okay. Was ist Raum geben, das verstehen Sie nicht? Ja. Ja? Das verstehe ich, ja. Siebenjährige, siebenjährige, ja? Und das schreibst du also, okay. In Insta sagen wir nie, ich kann dir helfen. Im offline Gesprächen, ja, abkürz ich da auf Insta und nicht in Reels, sondern zum Beispiel, du kannst sagen, weißt du, das geht, weißt du, wie das geht, hör auf weiter anzupassen und deine Stimme gehört zu verschaffen, dann fragst du, weißt du, wie das geht? Wenn nicht, ich bin deine Abkürzung, ich bin deine Lösung, so etwas. Also, also, das ist dann gezielter und das ist dann auch selbstbewusster. Ja. Und dass ich auch davon überzeugt bin, dass ich helfen kann, das ist schon fast wie ein Commitment, kommt zu mir, aber da kommt zu mir, sagen wir auch nicht zu mir, das ist auch falsch. Ich bin, ich bin die Abkürzung. Ich bin deine Lösung. Ja. Mit meiner Himmel auf Erden-Methode habe ich schon so und so viel Frauen geholfen. Wie du? Sie waren auch über 40, voll der Tiefe, voll der Hoffnung und bereit, endlich aus dem Schatten ihres Mannes zu treten, nicht nur aus dem Schatten. Du musst es aus dem Schatten ihres Mannes, ja. Ja. Und dann, dieses Kling das nach dir, dann lass uns reden, löschen. Ist blöd, klingt das nach dir, ist doof. Ja, natürlich, wenn sie schon so lange gelesen haben, dann klingt es nach ihnen. Also du kannst sicher sein, nur die Menschen, die interessiert sind, lesen den ganzen Text. Also die anderen haben wir schon davor verloren. Also, wenn jemand hier schon ist, ja, und du machst hier so und so, also du hast hier eigentlich drei CTAs versteckt. Du sagst, was sie heute machen können, dann sagst du, du hast auch ein Programm und dann sagst du, lass uns reden und dann sagst du, es gibt bald einen Workshop. Alles zu viel, übernahe denn, ne? Ja, du verwirrst sie total, wohin soll ich jetzt? Was soll ich jetzt machen? Und... Okay. Und dann, also, ich würde sagen, also du machst die zwei Dinge, die du dafür jetzt tun kannst und dein nächster Schritt Fragezeichen kommentiere mit Himmel, wenn du bei meinem nächsten Live Workshop mit dabei sein wirst und das ist der Titel und dann schreibst du den Titel von dem Workshop rein. Okay. Ja, auf wenn du jetzt... Ja, also, was richtig gut ist, Elisabeth, an alle anderen, ich möchte, dass ihr lernt zu analysieren eure Texte. Also, wenn die Views gut sind, also wenn sie da sind, wo deine Follower, das ist giga gut heutzutage, richtig, richtig gut. Das heißt, dass die Hux wirken, das ist gut. Wenn Sie aber noch nicht kommentieren, das liegt daran, dass unser Text oder unser CTR nicht richtig geht. Das ist der Text sehr gut, Elisabeth. Der CTR war halt sehr verwirrend. Alles klar. Wunderbar. Ich habe wieder neue Hoffnung. Und wie ist es mit dem Dominanten? Warte, Warte, ich möchte das andere auch anschauen. Alles, was gut ist, das machst du noch einmal. Was hab ich gemacht? Du machst das gleiche Video zum Beispiel. Oder ein anderes Video nehmen mit dem gleichen Titel und mit dem gleichen Text. Du machst... oh, wieder was. Okay, Warte. Okay, das ist auch richtig gut aus Sprache. Aber ich würde hier nicht einverstanden schreiben, weil es ist nicht einverstanden, sondern geht es dir auch gut, ließ weiter zum Beispiel. Ja? Geht es dir auch so? Geht es dir auch so? Ja, ließ weiter. Okay, ich erinnere mich an den Moment, als ich dachte, wenn ich noch einmal Ja sage zu etwas, dass ich nach Nein anfühlt, verliere ich mich komplett. Oh, was ist... also da, okay, da, über das Video musst du mit rein hier sprechen. Das mischt mich jetzt nicht ein, wie du das machst. Verliere ich mich komplett. Dann bin ich nicht mehr da, dann reiß ich aus und werde krank. Und was geschah? Ich wurde krank. Alle drei Wochen war ich krank. Angina, Bronchitis, eitrige Entzündungen. Alle Giftstoffe schrien, ich muss raus, ich halte es nicht mehr aus. Und heute sage ich, mein Ja hat wieder Gewicht, mein Nein auch. Und trotzdem, und gerade deswegen erliebe ich meinen Partner mehr denn nie. Also du schreibst sowas von gut, Elisabeth. Richtig, richtig gut. Und dann würde ich nicht, das war mein Weg, sondern sprich hier die Leute an. Ich würde hier schreiben, hier findest du den Weg, hier findest du meinen Weg, für dich gut funktioniert, oder gut funktionieren kann. Ich habe aufgehört, alle selbst lösen zu wollen und mir gezielt Hilfe gefolgt, richtig gut. Ich habe gelernt, meine Grenzen weich und klar zu setzen, ohne Drama, richtig gut. Ich bin aus der Rolle ausgestehend, ständig Verständnis zu haben, aber nicht verstanden zu werden, richtig gut. Also das ist richtig gut, ja? Möchtest du das auch löschen? Nein. Und dann würde ich sagen, auch du musst das nicht alleine schaffen. Ja, auch du musst das nicht alleine schaffen. Auch du. Ich teile drei Schlüssel, Geheimnisse, in meinem nächsten Live-Event, Live-Zuge-Event. Wie du Augenhöhe und Freude in deiner Beziehung mit deinem Partner bald haben kannst, kommentiere, tötötötötö, dann musst du nicht die Methode reinschreiben. Das war's. So. Okay? Gut. Also, Elisabeth, richtig spitze, ich bin sehr, sehr zufrieden mit dir, nur die CTAs, ja? Jetzt. Und du machst jetzt diese zwei, was jetzt ausreichere Reiser sind nach oben, diese zwei wandelst du ab, neues Video mit dem gleichen Hook und mit dem korrigierten Titeltext, was ich gemacht habe, Captain. Und diese 630er anderes Video, gleiche Hook und gleiche Captain. Nicht dieselben Bilder. Nein. Aber ähnliche. Wir verändern immer wieder nur eine Sache. Und dann kannst du wieder die gleichen nehmen, du nimmst die gleichen Videos, den gleichen Captain und dann sagst du, Chachie Pity, gib mir fünf Variationen für diesen Hook, mit dem Potenzial, dass sie viral gehen können, schreibe ich auch dazu. Ja. Und dann spuckt er was raus und ich nehme und dann teste ich das. Also immer ausreichsern suchen und dann immer wieder davon, immer wieder das Gleiche machen. Hat du dasselbe Video nehmen und dann den selben Hook und nur die anderen Sachen besser formulieren. Also, wir verändern nur eine Sache. Entweder machst du Hook gleich, Captain gleich, du nimmst neues Video. Oder du nimmst altes Video, altes Captain, neuen Hook. Zuerst mal das. Ja? Gut. Den Hook sollt ich jetzt so lassen. Also, nehm ich ein ähnliches, anderes, altes, schon mal gehabtes Video. Und dann machst du neu, wie auch immer, einfach neu. Ich habe, was ich jetzt sage, das kann man auch noch mit Testries machen. Also, wir machen so wie Spucken fünf Testries rein. In zehn Minuten macht das rein, ihr fertig. Den Gewinner machen wir auf unserem, aber das ist jetzt vor der Geschritte. Da möchte ich euch nicht verwirren. Ja? Habe ich auch nichts von verstanden. Ach, nichts. Die Hauptsache, dass wir zuerst lernen zu schreiben. Und lernen, dass wir zuerst mal nur bitte ein CTA-Max zum Workshop. Weil das wollen wir ausprobieren. Und beim Workshop muss der Titel kommuniziert werden. Oder du schreibst das um. Ja? Ja, gut. Okay, das ist jetzt deine Aufgabe, Elisabeth. Verstanden? Verstanden. Und natürlich machst du noch ein Termin aus. Und du sagst in zwei Wochen oder in zehn Tagen oder in neun Tagen oder in sieben Tagen. Also, du kommunizierst zum Event, event ist bald dabei so. Bald mache ich mal ein Workshop. Verstanden? Ja, ich bin aber noch nicht so weit mit dem Workshop. Dass ich jetzt in sieben Tagen machen kann. Nämlich dann muss ich ja erst mal diese fünf Tage in der E-Mail entsprechend schreiben. Oder? Also, ich warte jetzt erst auf die zu üben. Ja, was für ihr mehr. Nee, das machst du jetzt nicht. Schau jetzt nur insta, dass du das in Insta hinkriegst. Zwei Wochen lang, wenn du sagst drei Mal in der Woche für Workshop einladen. Wenn du sagst fünf Mal in der Woche für Workshop einladen, wie du möchtest. Dann sagen wir mal drei Mal. Dann machst du die nächste Woche und dann, aber du musst den Termin ausschreiben, weil das ist das, wo die Menschen sagen, wow, in der Hafe von zwei Wochen habe ich den Workshop. Die haben Freude darauf. Endlich erfahre ich in zwei Wochen, wie ich diese Situation lösen kann, wenn du kein Termin für dich festlegst. Ja? Warum sollten Sie sich anmelden auf was? Ich bin ja mit dem Workshop noch nicht soweit. Ich weiß ja noch nicht, was ich sage. Also, da habe ich gar kein Problem bei dir. Du siehst einfach die sieben Stichpunkte von uns, wo du berätest und das warst. Du hast zwei, zwei solche Seiten, Stichpunkte, Vorbereitung und nichts anderes. Aber bei dir ist zu sprechen absolut ein Problem. Ich habe lieber die Befürchtung, du redest zu viel. Und du gehst in den Couching und verkaufst nicht. Aber das ist der nächste Punkt. Dann werden wir daran arbeiten. Aber zuerst mal wirklich Workshop-Termin bitte ausmachen und sechs Reels machen. Und das ist dein Fokus. Nichts anderes für die nächsten zwei Wochen. Okay, danke. Und das Thema Dominanz mit dem dominanten Partner. Ich habe ja schon angefangen, jetzt, nachdem ich diese kleine Diskussion mit mir selbst und mit dir geführt habe, mich doch ein bisschen mehr doch da wieder mal dran zu gewöhnen. Jetzt, die nächsten zwei Wochen bleibst du dabei. Ja, weil wenn wir jetzt etwas verändern, dann beginnt es wieder von Null und das wirft uns für zwei, drei Monate nach hinten. Jetzt ziehst du durch die Selbstworkshop mit diesem Thema zwei Wochen und Schlusspass. Jawohl, Chefin, mache ich. Wow, wow, wow. Danke. Ich mache. Sehr gut. Also richtig, richtig gut. Ich habe so viel gefühlt. Und das ist echt, ich habe so viel gefühlt, während ich deine Texte gelesen habe. Das ist eine Kunst. Ja, also du machst das wirklich so gut. Kannst du ruhig sein? Ja, gehalten habe ich mich an die vier Vorlagen immer ein bisschen verändert. Jetzt mache ich dann sechs Reels nach dem Muster dieser zwei. Ja. Und diese Ermutigungen und so was jetzt so drinsteht, das lasse ich dann mal. Ich mache es nach dem Muster dieser zwei. Ja, siehst mal lassen, ja. Alles klar, danke. Ich habe wieder Hoffnung. Gut. So, ich habe geglaubt, dass ich mich da jetzt wie zurücklehnen kann und ich mache mich einfach auf Insta-Sichtbar mit Reels, weil ich kriege Panik, wenn ich an einem Workshop denke. Ich wüsste nicht, wie ich das fülle, ein Workshop lang. Womit ich den fülle? Also, wir können zwei Sachen machen. Entweder, Julia, wann musst du raus? Okay, können Sie noch die Frage stellen, weil in fünf Minuten muss sie raus. Julia, verstehe die Frage. Ist auch ganz kurz. Mir geht es um den Call to Action. Bei mir war das bisher immer so, wenn ich um einen Kommentar gebeten habe, hat keiner was kommentiert. Ich habe das auch zurückgeführt, dass wenn Leute im Fußball, im Sport unterwegs sind, dass sie sich nicht die Blöße geben wollen, sich Hilfe zu holen. Dass sie nun, also quasi, das reicht schon, also dass sie Hilfe holen. Gibt es auch eine andere Möglichkeit für ein Call to Action zu sagen? Also, ich habe auch schreibt mir eine DM. Schreibt mir eine DM und ich schick dir den zum Link zu. Okay. Nun, das, also ich mag, also es ist so, wie wollen das später automatisieren? Und dazu benutzen wir einen Tool, das heißt Manager. Das heißt, danach müssen wir nichts mehr zuschicken. Und dazu ist es wichtig, dass sie in die Kommentare etwas reinschreiben. Und deshalb mache mal so, schreibe mir eine DM und ich schick dir den zum Link. Oder kommentiere hier mit Code Word, das und das. Also mach beide, CTAs. Und wo ist das in Insta? Da mache ich ganz schnell das auch anschauen. Damit ich sehe, ob das wirklich daran liegt. Wie heißt das Julia? Ja, Julia. Hoch aus. Kannst du das aufmachen? Ich weiß das nicht. Du hast deinen Ausreißer 23, da ich muss euch zeigen. Also seht ihr, das ist ein 23.800er. Was würde ich machen, Julia? Ich würde das gleiche wiederholen. Wenn der Traum nach 20 Jahren war wird, ja, würde ich wieder den gleichen Hook. Und dann würde ich dazu einfach noch ein Unterhook, also ein Subheader machen, was eine Verbindung zu deinem Workshop macht und einen anderen Caption. Aber wenn das so gut funktioniert hat, würde ich auf jeden Fall schreiben, wenn der Traum nach 20 Jahren war wird, ist das jetzt über dein Sohn oder nicht? Ja, ja, da sind sie aufgestiegen in die erste Bundesliga. Okay, wenn der Traum nach 20 Jahren war wird. Und dann noch ein Subheader dazu. Wie du deinen Sohn unterstützen kannst oder so was Ähnliches, ja, dass er dran bleibt, auch wenn Schwierigkeiten da sind oder was auch immer. Und dann ein Caption dazu schreiben. Also das heißt, Fußballbild kommt bei dir gut an, ich würde damit mehr spielen. Dann bist du Trainer in SH oder HH. Was ist das? Bessig, Holstein oder Hamburg. Und was für Trainer? Ja, Balltrainer, oder? Schrei mal auf, bist du Fußballtrainer, aber du machst jetzt für die Trainer nichts. Aber schrei mal auf, bist du Fußballtrainer, ja? Ja. Es geht weiter, der zweite Fußballverein will unsere Unterstützung. Du musst ständig mit Fußball, Julia. Ja, für mich ist es so. Ja. Okay. Also ich habe jetzt angeschaut, viel mehr über Fußball reintun, ja, Fußballbilder und Fußball das Wort reintun, ja. Mhm. Okay, und wo war das, wo Sie sich nicht gemeldet haben? Ich schaue hier dazu etwas an, ja. Mhm. Zum Beispiel, ja, zum Beispiel der Trainer, bist du Trainer in SH oder HH, aber da hat sich ja gar keiner gemeldet. Weil du mit einer, mit einer Culture Action geschrieben begonnen hast, da ist keine Einführung. Also mit der Einführung gibst du ihnen immer einen Mehrwert. Also was du hier zum Beispiel auf diese Real-getan-Hastags, da sollte hier davor kommen. Weil wenn jemand das hier nicht gelesen hat, weil das so schnell ist, dann weiß er nicht, was soll ich jetzt machen? Ach so alt das, was ich auf den Bildern habe, muss ich da auch noch reinschreiben. Also ich mag auf die Bilder nur ein Hader und ein Subhader machen und den Text rein in den Käppchen. Ah. Weil das ist da, also der Huck soll sie rein in den Text führen. Alles klar. Ich glaube nicht, dass das daran liegt, Julia, was du gesagt hast, sondern mehr, wie du das gemacht hast. Okay, jetzt habe ich das Verstanden mit der Käppchen. Ich habe immer gedacht, ich muss alle Informationen einfach ein Dampfen auf diese fünf Bilder oder sieben Bilder und mach so einen kleinen Anhang quasi noch, um dann dann ein Call to Action zu machen. Ja, das gibt es auch, aber das mache ich dann so. Schau, ich weiß nicht, ob Rainier das schon gemacht hat. Dann haben wir ein Wiederholaufen, so sieben Sekunden und der ganze Text ist auf der ersten Seite mit sechs, sieben Punkten. gesehen. Okay, dann, ich weiß nicht, ob wir das schon... Aber da finde ich, ich habe so ein Ding auch schon gemacht und dann ist dieser Text aber so schwierig zu lesen, finde ich. Ja, ist so, aber die kommt trotzdem gut an. Mhm. Nee, es ist noch nicht da, was ich gemeint habe. Also, das ist wirklich so. Ich zeige mal was anderes. Es ist ein anderes Konto. Moment, ich muss das schnell finden. Hab ich. Seht ihr, das ist bei der Sadia, ja? Siehst du, so viel Text auf der ersten Seite oder hier so viel Text, wo die 27.000 und 20.000 sind. Siehst du? Dann machst du das so. Oder hier die 20.000. Also, die kommen richtig gut an. Mit einem Blick siehst du alles. Und dann tue ich immer mein Finger drauf, weil es zu schnell ist und dann lese ich das. Seht ihr das? Ja. Okay, gut. Cool, danke, ich muss leider jetzt raus. Bis. Okay, Imgar. Also, dein Angst ist, wie kriegst du das voll oder wie machst du das Workshop? Wie kann ich am ganzen Workshop lang genau über das eine Thema reden? Wie lange möchtest du? Wenn es ums wollen geht, wollen würde ich es gar nicht machen wollen. Nein, wie lange würdest du reden? Also, was meinst du? Wenn du ein Workshop machst, wie lange würdest du schaffen, dass du redest? Ich kann es nicht sorgen. Dann mach dein Spiel davor, mach dein Spiel. Okay. Wir machen einfach ein Workshop Titel und dazu drei Unterpunkte, ja? Dann gehst du rein zum Spiegel. Ja. Du brichst schöne, laute, angenehme Musik an. Ja. Du denkst, da sind zehn richtig liebe Menschen von dir? Du schaffst es einfach durch. Ja, ich kenne das ja auch, direkt auf zumachen. Ja. Mit mir alleine. Ja? Ja. Kannst du gerne machen. Also, du gehst in den Zum rein, du beginnst und lachst und wenn da etwas wartet, ist kein Problem. Ja, du spielst es einfach für dich durch. Also, anhand der Vorlagen kannst du auch, ja? Und danach bist du fertig, öffnest du den Sack, wählen dessen, konvertier dazu und dann schaust du wie viele Minuten. Ja. Sehr gut. Werden da unter 15 Minuten währest, musst du das Workshop nicht machen. Wenn du über 15 Minuten bist, musst du das Workshop machen. Ja. Wenn Julia jetzt dran war, habe ich auch überlegt, was man den Stress macht. Und da ist jetzt auch einiges so vorbeikommen. Ja, sag. Ich habe mir gedacht, irgendwie, da ist was von, dass ich das Thema, was für mich so normal ist, dass ich mir denke, das finde keiner aufregend. Ja. Und die verschiedene Stimme von Leuten gehört, die mich abwerten. Das habe ich gerade zu Befürchtungen übergenommen. Also, ich habe net den Fokus da gehabt, die sie freuen würden drüber. Das habe ich überhaupt noch nicht im Sinn gehabt. Okay. Also, du solltest dir schon diese Menschen vorstellen, weil wenn ich daran die denken, okay, die ganz böse Kommentare unter unserer Werbung schreiben, ja, könnte ich meine Nacht verderben. Ja. Was mache ich mit denen? Ich ignoriere sie. Ja. Und dann denke ich an euch, weil ihr mir so viel Freude macht und dann denke ich mehr von euch. Ja. Und dann denke ich an diese Menschen, die mir Freude machen und dann rede ich vor ihnen. So machst du das. Ja. Mhm. Ja. Also, ganz wichtig, wir reden vor Menschen, die uns gut gesehen sind, die heiß darauf sind, was wir zu sagen haben. Mit dieser Einstellung gehen wir ins Workshop ran. Genau. Sollte jemand blöd sein bei einem Workshop, würde ich so was voraus schmeißen. Ja. Ist das dann im Webinarstil? Ja. Ja. Also, ihr braucht mich gar nicht mit Kommentaren auseinandersetzen. Ja. Mhm. Zuerst mal auf keinen Fall. Und was du noch gesagt hast, das Thema findet niemand aufregend. Das entscheidet der Titel. Ja. Wenn wir ein langweiliges Titel haben, ja, also unser erstes Workshop, da haben sich 14 Menschen angemeldet. Ja. Dann haben wir nur den Titel verbessert, dann haben sich 40 Menschen angemeldet. Aber das gleiche Titel. Mhm. Dann haben wir das nochmals verbessert, dann haben sich hundert Menschen angemeldet. Also, ich habe nicht, ich wusste, ich will ein Fahrplan machen. Ja. Aber die ersten drei Titel haben noch zu wenig gezogen. Und wir haben nur den Titel verändert. Und dann war quasi 14, 40, 100, 170, 170. Und das ist alles das gleiche Workshop. Ja. Mhm. Ja? Ja. Und warte. Und nicht, also es gibt diese Vorlagen, wie du den Titel machst, bitte durchlesen das Dokument. Dann machst du drei, vier Titelvorlagen, dann reden wir darüber und dann kannst du damit rausgehen. Aber was ich leichter finde, zu einem Workshop, was kostenfrei ist, einzuleiten, als zu einem Verkaufsgespräch. Ich finde, dass es leichter ist, zu einem Workshop zu gehen, für die Menschen, als in ein Gespräch zu kommen. Sie wissen das doch, dass es ein Verkaufgespräch ist. Ja. Auch wenn das kein Lerngespräch ist. Dazu müssen die Menschen schon weiter sein. Workshop-Einladung ist leichter. Mhm. Und ich glaube, es ist auch noch wichtig für mich, dass ich mit und mit auseinandersetzt, was es für Nutzen hat, was die Probleme sind und was es für Nutzen hat. Ja. Und das machst du, indem du den Titel machst? Ah, okay. Im Titel musst du über diese Sachen nachdenken, dann redest du über drei Benefit. Das sind die Inhalte vom Workshop. Und dann müssen wir total nutzend und ordentlich denken, was sind die Ergebnisse, die sie rausbekommen aus diesem Workshop? Also durch diesen Prozess, dass du das klar machst für dich, das Workshop, führen wir dich so durch, dass das auch ein Ergebnis hat. Ja, gut. Ja. Ja. Und all diese Gedanken, die kommen, mir erzählen, das ist ein Stück. Und dann reden wir darüber, ja? Sehr gut. Danke dir. Bitte. Das ist Workshop-Titel. Ja. Und beginne. So, ja. Wo findet ihr die Workshop-Titel? Im Modul vier, oder bitte, weißt du das? Ja, vier. Danke schön. Und das ist der Titel, wie du ein Workshop promotest und vorbereitet ist, so was Ähnliches. Ja? Mhm. Mhm. Gut. Danke. Bitte. Peter. Also ich habe eine Anmerkung und drei Fragen. Die Anmerkung ist folgendes. Ich hatte mein Peter Geyer, eins zu Peter Geyer Coach geändert. Ja, sehr gut. Und dann jetzt als nächstes. Ich habe jetzt gerade gesehen, dass viele 800 und mehr haben. Ich bin da schwach auf der Brust und habe gerade zwischen 150 und 208. Also gehe ich davon aus, dass meine Hux nix Sinn und dass auf der anderen Seite mein Caption und meine Kultur-Action nix ist. Ich gehe jetzt zu dir, Peter Geyer Coach, das finde ich richtig gut. Ja. Also ich kann immer nur sehr, sehr spezifisch Antwort geben. Ja. Alles andere? Ich habe einen dabei, der hat 200 und das ist der da unten, der da 219. Also wie gesagt, da muss irgendwas sein, aber obwohl es nicht besonders ist. Also erstens, diese Zahl ist nicht dein Auspunktzahl, weil du hier zuerst Netzwerkerinnen anziehen wirst. Ja? Weil da sind jetzt viele Gruppe, sie sind Netzwerkerinnen. Und das sehe ich hier christliche Netzwerkerinnen, sehr, hier auch christliche Netzwerkerinnen. Ja? Ja. Auch und zu habe ich es vergessen, aber ansonsten weiß ich. Das würde ich viel grösser schreiben. Also christliche Netzwerkerinnen, bist du Christ in einem Netzwerk. So würde ich, ja? Bist du Christin und in einem Netzwerk? Okay. Also damit würde ich zuerst mal, das ist erste Veränderung, ja? Okay, gut. Dann, wenn du das größer machst, also zum Beispiel du gibst alles, aber verlierst dich selbst. Das ist hier dieses christliche Netzwerk, den so klein, dass wenn ich nur das lese, das ist für jeden. Und wenn etwas für jeden ist, erreichen wir keinen. Okay. Ja? Also zum Beispiel du gibst deinen Kunden oder deinem Team alles. Ja. Und verlierst dich dabei, ja? Also mach mal mit Netzwerke beispielen. Okay. Oder wie er sich anfühlt, immer stark für dein Team, für dein Netzwerk sein zu müssen. Also immer den Kontext herstellen zum Netzwerk, okay? Okay, gut, ja. Also du ... Christliche Netzwerkerinnen, du sagst immer, ja, für was? Du sagst ... Für was sagen sie ja? Im Netzwerk-Kontext. Hm. Verstehst du? Ja. Zum Beispiel, du könntest sagen, du sagst immer, ja, wenn deine Partner deine Unterstützung haben möchte, wenn du jemandem brauchst, ist niemand da. Dann ist das ganz klar aus der Situation heraus. Solltest du das gleich am Anfang drauf, oder wie? Ja, also Christ, bist du Christ in einem Netzwerk und alle deine, dieses ... Du kannst dich entscheiden, ja, was soll ich damit? Also du kannst dich entscheiden für was, also auf dieses Titelbild muss etwas sein, wo ich sage, da muss ich weiterlesen. Okay. Und was hier gut war, richtig, ich darf Nein sagen, auch wenn andere mich dann nicht mehr mögen. Richtig gut. Also verstehst du? Das war konkreter. Ja. Zum Beispiel, du kannst sagen, ich darf meinem Ablein Nein sagen, auch wenn sie mich dann nicht mehr mögen, sage ich. Und dann würde ich, wenn das gut ankommt, dann würde ich, ich darf meinen Networkpartner Nein sagen, auch wenn sie nicht mehr mögen, wenn das auch gut ankommt, dann würde ich sagen, ich darf meinen Kunden, Networkkunden Nein sagen, auch wenn sie mich nicht verstehen. Verstehst du? Dann veränderst du immer wieder nur Kleinigkeiten. Ja. Aber die Beispiele, die du schreibst, müssen Christ, Network und Networkbeispiele sein. Ja, okay, ich meine, da muss ich jetzt dazu sagen, es steht ja mehr in diesen Texten drin, nur erst danach, wenn du praktisch draufklickst. Ja. Weil es geht der Text weiter, also soll ich praktisch da nicht dann ein, dass es eingefügt wird, sondern komplett sofort alles drin steht. Also Zielgruppe muss drauf sein und die Situation muss konkret sein auf dem Hook. Wenn die Situation nicht konkret ist auf dem Hook, dann lesen sie den Capture nicht, das ist das Problem. Ja, okay, dann soll ich praktisch nicht einblenden den nächsten Text auf dem ersten, sondern den komplett drauf lassen. Es gibt immer wieder diese... Weil ich habe nämlich jetzt zum Beispiel hier, bei dem du gibst alles, aber verlierst dich selbst, da kommt nämlich danach noch eingeblendete, darfst zurückkommen zu dir, zu Gott. Aber wann kommt das? Verstehst du? Erst wenn du drauf... Wenn du es anschaust, kommt sofort, also wie gesagt, nur... Es kommt nicht, ich schaue an, siehst du? Und dann jetzt kommt es. Ja. Aber das ist... also nimm bitte die Hooks von den 31 Tage Kalender. Ja, habe ich ja. Aber da war kein... also da war so ein... wo ist dieses Ding, Bums? Warte. Du gibst alles, aber fühlst dich leer, das ist gut, also du gibst im deinem Netzwerk alles. Und dann, du darfst wieder auftanken. Das ist noch kein richtiger Hook. Sondern ich würde so etwas schreiben. Und so tankst du auf. Das wäre ein Hook, aber du darfst wieder auftanken, das ist kein Hook, jetzt weiß ich. Also das ist ein Ratschlag. Der Hook hat die Aufgabe, die Menschen weiterzuführen in den Text. Die müssen neugierig machen. Wenn du verrätst, was sie machen müssen, warum sollten sie den Text lesen? Du hast doch alles am Anfang gesagt. Du darfst dich aufladen. Das hast du jetzt im Hook gesagt, okay, ich weiß jetzt alles, ich gehe zu dem nächsten Ril. Aber wenn du schreiben würdest, mit meinen drei Schritten kannst du auf tanken. In fünf Minuten, das will ich wissen, was ist das? Und dann gehen sie in deinen Text hinein. Verstehst du den Unterschied, Peter? Ja, verstehe ich. Ich mache jetzt den Tag nach Hause. Das darfst du. Aber verstehst du, was ich gesagt habe? Ja, habe ich verstanden. Okay, wenn wir sagen, mit diesen vier Schritten, drei Schritten tankst du auf, in fünf Minuten machen wir neugierig. Wenn wir sagen, du darfst dich auf tanken, dann haben wir gesagt, du darfst dich auf tanken. Warum sollte ich weiterlesen? Das macht mich nicht neugierig. Ja, der hat mir auch nicht motiviert, ehrlich gesagt. Ja, ganze Dinge haben ich nicht wirklich motiviert, abgesehen von dem, obwohl ich jetzt nicht wusste, dass ich so wenig Dinge habe. Aber wie gesagt, wie ich die gesehen habe, war ich geschockt über meine paar Klicks, die ich da habe. Also, deine Hux, wenn du deine Hux veränderst, Peter, bin ich sicher, dass die Zahlen nächste Woche ganz anders ausschauen. Okay. Aber ich hoffe, du hast jetzt verstanden, was du machen musst. Was musst du machen? Ich muss die Hux besser platzieren. Also, du sagst über Radkristnetwerk groß? Ja, okay. Du verbindest das, was du sagen möchtest, mit einer Situation vom Network. Diese zwei Sachen musst du machen und dann ist gut. Okay. Schreibe immer noch mal auf. Gut, alles klar. Und dann habe ich noch eine Frage. Und zwar, ich krieg die letzten Tage immer irgendeine Rechtsanwältin, die im Internet was macht. Immer wieder diese Sache mit dem, warte mal schnell, mit dem ZFU, was macht die staatliche Zentrale für Fernunterricht? Eine Zertifizierung für ZFU staatliche Zentralstelle für Fernunterricht soll Verbrauchern garantieren, dass jeweilige Bildungsangebote die gesetzlichen Anforderungen an Fernunterricht machen. Was ist die Frage? Die Frage brauchen wir das auch, wenn wir irgendwelche Seminare oder sonstiges machen. Also, beim Fernunterrichtsgesellschaft geht es darum, was ist das Verhältnis zwischen den Widauinhalten und zwischen den Liveinhalten. Wir müssen darauf aufpassen, dass das Verhältnis stimmt, damit wir nicht unter dieses Gesetz fallen. Aber bei dir gibt es noch keine Aufnahmen bei den Coachings. Deshalb bist du da auch nicht gefährdet. Okay, gut. Weil ich kenne die ja schon ewig lang aus Norddeutschland und die kommt immer mit ihren Dingen um die Kurven mit dem ZFU. Sie haben jetzt gerade ein Gesetz, eine Verhandlung gewonnen. Bis jetzt war dieses Gesetz nur im B2B Bereich. Ja. Und jetzt im B2B Bereich auch. Und deshalb wollen jetzt die Rechtsanwälter sehr viel Cash machen. Und dann schreiben sie halt jetzt alle an die Coachings. Also, es geht darum, wie viel Prozent unserer Unterrichtsinhalte ist in Form von Videos und wie viel Prozent ist live. Darum geht das jetzt. Okay. Gut, ich habe mir das noch nicht weiter angehört, weil es uns sehr viel zu tun. Wir haben es nicht vor uns qualifizieren lassen. Okay. Dann gehen wir einfach nach Österreich. Aber ich wollte sagen, weil jetzt sehr viel Angst geschnürt wird auch im Internet. Also, ich sehe das. Keine Angst. Ja? Ich habe keine Angst. Ich wollte etwas wissen, ob ihr da reinfallen oder nicht. Das war halt mein, weil ich heute schon wieder ein Video von ihr beziehungsweise bei Instagram was gesehen habe, wo ich schon wieder mit ZFU und dies und jenes und... Wenn jemand am Anfang eins zu eins oder in Gruppen kocht und ohne Mitgliederbereich, die haben absolut gar kein Problem damit. Am Anfang, ja? Okay. Dann, Caro, du solltest mir eine Aufrichtung schreiben von den Menschen, mit denen du im Gespräch bist. Welche Probleme haben Sie? Ja? Und dann schauen wir, welches Problem möchte du lösen helfen? Und dann machen wir ein Programm dafür, damit du verkaufen kannst. Okay. Also, dein Berufungssetz, was du zugeschickt hast, 1a. Und ich möchte jetzt wissen, wenn wir zum Beispiel ein Workshop mit dir planen würden, du hörst alles nach, ja? Dann könnt ihr zum Beispiel das eine Thema nehmen, dein Mann, ich sage mal, dein Mann ist nicht gläubig oder nicht so ernsthaft gläubig wie du möchtest gerne ein Glaubensleben mit ihm leben, zum Beispiel, und dazu machst du ein Workshop. Ja. Du könntest auch sagen, ein anderes Thema, was bei dir auch immer wieder dran ist, du fühlst dich ausgeschlossen in deiner Gemeinde oder in deinem Job wegen deines Glaubens, so kannst du das lösen. Aber ich könnte mir vorstellen, dass du auch andere Themen hast, mit denen Sie jetzt an dich rangehen. Kinder, andere Themen beim Mann. Und deshalb, wenn du mir sagst, wie viele mit welchen Problemen auf dich zukommen, dann machen wir gleich ein Workshop, ein Programm dafür aus und dann kannst du loslegen. Okay. Aber auch ohne Workshop kannst du schon verkaufen. Das heißt, wenn du jetzt Gespräche hast, Karo mit dem Thema. Und sie sagen dir ein Problem, du kannst ihnen sagen, ich kann dir helfen, lass uns darüber reden, wie und dann machst du mit ihnen ein Verkaufskoll aus. Okay. Ja. Ja, ja, ich mach dir dazu nochmal eine Sparharie. Es ist gerade so, ich sitze gerade so in den Startlöchern und ich hab so Bock, weil ich weiß, was ich zugeben hab. Weiß aber auch, dass ich mich in den letzten drei Jahren mit den Kindern so auch irgendwie in einem gewissen Sinne eingesperrt habe. Also so viel zu Hause war, dass ich das, was ich, also ich sehe, wie viele Unterschiede ich gemacht habe in Gesprächen mit Menschen vor den Kindern. Und mit den Kindern ist es momentan so schwierig, weil die Leute, also weil ich gar nicht so die Gespräche hab, weil die Leute sagen, wo, und ihr seid so busy und ihr habt die Kinder und ihr seid in der Gemeinde und das, dass sie gar nicht kommen. Und ich glaube, das ist gerade so. Das war jetzt nicht drauf, was jetzt, wie viele jetzt kommen, sondern uns schau ein bisschen noch vor den Kindern. Okay. Okay. Ja? Ja. Ja. Okay. Und dann machen wir da weiter. Okay. Skroll einfach mal in deine Kontakte und wenn dir der Namen aufspringt, nehmt Kontakt auf. Ich hab gerade an dich denken müssen. Ja. Das darfst du aktiv sein. Ja. Wenn dir der Namen aufploppt in deine Kontaktliste und du sagst, ja, ich musste gerade an dich denken, das ist ja keine Lüge, das ist, wenn dir umeid darf. Ja. Okay. Ja. Sehr gut. Danke. Karin. Also ich habe jetzt nochmal eine Frage zu diesen Instaurils. Ich habe ja bisher nur zwei gemacht, aber ich habe gestern drüber nachgedacht. Ich soll ja ein Thema nehmen. Also ein Thema, das das Alt immer und immer auch bei meinen Eltern kommt. Eines ist natürlich der Umgang mit Behörden. Das andere ist eigentlich immer wieder Sorge. Egal, ja, Sorge um keinen guten Platz in der Schule, Sorge um die Zukunft, Sorge um, ja, dass das Kind gut in die Schule kommt und so weiter und so fort. Das ist ja, das wird entwickelt, dass sie die richtigen Therapien finden. Kann ich denn dieses Thema, muss ich denn dieses Thema Sorge für meine Rils nochmal auf ein, wie sagt man, auf ein Thema zusammenfügen oder auf ein Thema eingrenzen? Ja. Also ich habe jetzt ein Wetter, ging es darum abgelehnt, dass immer Ärger mit Behörden und ich habe schon gar keine Lust mehr irgendwie hinzugehen, weil wir kriegen ja eh nie das, was uns zusteht. Und das andere war Thema, es ist eigentlich recht relativ gut ankommen. Relativ gut. Also das ist gigantisch, das ist ein Ausreißer. Ausreißer, du hast nur 117 Folure und dann hast du hier 2 mal 450er, also da sind Ausreißer 390. Also all diese 3 sind gut angekommen, ja. Jetzt ist Schluss mit der Selbstausaufopferung. Also was du gut machst, das ist hier Coach für Eltern mit behinderten Kindern und du könntest auch mit autistischen Kindern scheinen, wenn du das lieber möchtest. Deine Entscheidung? Ja, die Tasse. Ich komme komischerweise immer wieder auf mich zu, ja. Gerade deshalb habe ich gedacht komischerweise, weil das ist für mich immer ein bisschen Führung, wenn du sagst komischerweise. Und dann die Tasse Kaffee in Ruhe ist ausgefallen. Schon wieder beim Arzt und dabei noch froh, dass wir schnell einen Termin bekommen haben. Also finde ich total gut. Also diese 2 sind sehr, sehr gut, der Hux. Alter ist nichts für Feiglinge. Also ja, das war aber nochmal, bevor ich überhaupt so richtig meine Positionierung hatte. Also die, die ich bei euch gemacht habe, ist eigentlich nur Dester. Also das für Coach mit Eltern, Dester und das ganz links, wo dieses selbst gemalte Bild drauf ist. Das hat aber auf Insta schon öfter gesehen worden. Das habe ich nur am Anfang nicht auf Insta gehabt, sondern nur auf meiner Seite. Fomisch wundert mich, dass das jetzt hier, aber egal. Also das ist so, das ist nicht schlecht im Verhältnis zu deinen Followerzahn, das ist doppelt so viel. Aber es ist so an allem am Maß, deren größte Sorge die Zukunft ihres großen Lieblinges ist. Und dann muss da ein Kultu Action machen. Meine 3 Schritte helfen, diese Sorge zu überwinden. Und dann am Teil nach unten. Okay. Ja? Gut, ja. Und, schau mal, da hast du sogar 4 Kommentare. Gehst du? Auf Facebook. Ah, wieso auf Facebook? Ja, die habe ich auf Facebook. Die hatte ich noch nicht auf Insta. Aha, okay. Also an dich als Mutter eines behinderten Teenies. Das musst du nicht hierher schreiben, wenn das hier klar war. Für dich ist es selbstverständlich, dass dein Kind an erster Stelle steht, aber manchmal wünscht du dir einfach... Aha. Aber manchmal wünscht du dir einfach mal wieder einen Kaffee in Ruhe zu trinken. Oder einen Gedanken ohne Störung zu Ende zu denken. Ich kenne das sehr gut und ich habe lange dazu gebraucht, bis ich meinem Ziel näher gekommen bin. Ich verratet... Also... Hier ist es so, als ob du selbst ein Kind hättest. Ich würde sagen, ich kenne das als, sagt deinen Beruf. In einem Krankenhaus sehr gut. Und ich selbst habe lange dazu gebraucht und meine Patienten, da sie ihrem Ziel näher gekommen sind. Ich verrate dir den ersten Schritt, den du machen kannst. Frage dich selbst, was ist mein erster Gedanke, mit dem ich positiv in den Tag starten kann. Ich bin ganz einfach oder. Und trotzdem ist es ein Schlüssel zu einer neuen Nähe und zu dir und zu deinem Kind. Wirst du wissen, wie es weitergeht? Schick gerne eine Pn. Was haben sie dir geschickt? Kommentare, bis jetzt noch nicht. Ja, vier Kommentare. Was haben sie kommentieren? Da war nichts großes. Das war ein Freund, die einfach ein Like oder irgendwas gemacht haben. Das war jetzt kein großes... Aber es sind Kommentare. Es sind keine Likes, Kommentare hier steht. Ja, ich schau mal nochmal. Aber das war jetzt nichts, wo ich darauf hätte reagieren können. Okay, aber was ich sagen wollte, die Situation ist richtig, richtig gut. Ich verrate dir den ersten Schritt, den du machen kannst. Also das ist nicht den du machen kannst, sondern den du heute schon machen kannst. Da ist viel mehr, ja, geht das an nicht, den du machen kannst. Denn den du heute schon machen kannst und dir heute schon hilft. Frage dich selbst. Und ich habe das nicht verstanden. Was ist mein erster Gedanke, mit dem ich positiv in den Tag starten kann? Was hast du damit gemeint? Ja, wie gehe ich los in den Tag? Denke ich sofort, oh je, was ist mein Problem? Oder was kommt heute alles Schlimmes auf mich zu? Oder wie kann ich mich positiv in den Tag? Okay, dann würde ich das an der Scheibe. Was ist der Gedanke, der dir Energie geben würde? Und dann Schritt 2 und beginne diese Gedanken als erstes zu denken, morgen früh. Dann ist das ganz klar. Aha, okay. Ja? Oder über dich auszusprechen. Was ist mein erster Gedanke, mit dem ich positiv in den Tag starten kann? Ich habe das nicht verstanden, obwohl ich gut bin. Ja? Ja. Und dann klingt das ganz einfach. Oder? Und trotzdem ist es der Schlüssel zum Beispiel. Und trotzdem sind deine ersten Gedanken am Tag, der Schlüssel dazu, wie du den Tag verbringen wirst, würde ich sagen. Ja? Und dann würde ich hier auch mit dir ein Workshop und da die Leute weiterführen. Richtung Workshop. Und dann würde ich noch dazu schreiben, in zwei Wochen oder in einem Monat ist mein neues Zum Workshop, das und das und das. Möchtest du deine Tage ohne Sorge trotz Herausforderungen genießen können mit deinem Kind? Kommentiere das und das und komm in mein Workshop. So. Und du machst mehrere Themen. Also du machst einmal Sorge um das Kind, Sorge um das Schule, Sorge. Also du machst alle Sorgen durch, die du jetzt gesagt hast, immer eine Sorge einrehen und du schaust worauf springen sie am meisten an. Ja? In Bezug auf Views, das hängt davon ab wie der Hook ist. Und dann schauen wir, ob sie kommentieren. Und deshalb habe ich gesagt, mach eine Culture Action zu kommentieren zum Workshop. Ja? Ja? Weil dann wissen wir, ob der Titel gut ist und wir wissen, ob dein Text gut ist. Ich brauche beide Komponente. Ich brauche, dass die Hooks gut sind. Da sehe ich an den Views und ich brauche, ob der Text gut ist. Da sehe ich an den Kommentaren. Okay. Ja? Spitze Karin, du hast richtig gute Vorschläge gemacht. Und die zwei sind sehr gut umgesetzt. Wirklich. Und die Themen sind jetzt sowas von spezifisch. Ich bin jetzt bei dir sehr, sehr zufrieden wegen den spezifischen Themen. Sehr, sehr gut. Danke. Okay. Dann, letzte Runde, eine Sache. Was nimmst du mit? Elizabeth, eine Sache. Termin machen für den Workshop. Sehr gut. Fertig. Ich nehme meine Vorfreude auf den Workshop mit. Vorfreude, Stuttdank. Yes, richtig gut. Die anderen? Ich kann die Profi schon meinen ersten Kunden haben. Yes. Halleluja. Amen. Mit 5000 Euro Locker. So ist es. Yes. Karin. Mir ist es für den Workshop und nochmal klar geworden, mit welchem Ziel ich praktisch einen Workshop anbiete. Also, dass das immer klar sein muss, warum ich denn den Workshop überhaupt mache. Und ja, sehr viel gute Einblicke wieder mal wie ich. So gestaltet werden kann, dass die Leute auch kommentieren. Also, ich habe sehr genossen euch alle eure Sachen heute anzuschauen, weil ich sehe, wie viel Entwicklung schon passiert ist von dem, was wir hier theoretisch besprochen haben. Und ich habe auch noch ein paar Sachen, die ich mir auch in der Videobeschreibung habe, von dem, was wir hier theoretisch besprochen haben, wie ihr das umgesetzt habt. Also, ich bin vollkommen happy. Wirklich. Auch bei dir, Peter übrigens, nicht so ein Mund machen. Danke. Ich gehe mit Zuversicht und ohne Pause für neue Clicks weiter. Sehr gut. Neue und mehr Clicks weiter. Sehr, sehr gut. Sehr gut. Sehr schön. Vielen Dank ihr Lieben. Danke ebenso. Ab der herrlichen Westerzeit genießt euch. Und bis bald. Bis bald. Ciao. Ciao. Ciao. Ciao.